

Northmill lanserar försäkring för Rebill

– Tredubblar antalet försäkring kunder och spår 25 000 försäkringstagare vid årets slut

Stockholm 12 augusti 2019: Det svenska fintech-bolaget [Northmill](#) som på kort tid lanserat två nya produkter, [Rebilla Reduce](#) och [Rebilla Reward](#), med syftet att optimera och förenkla vardagsekonomin för alla, introducerar nu sin första försäkring för Rebillas kunder i form av ett låneskydd. Idag har Northmills försäkringsverksamhet över 15 000 betalande kunder, en tredubbling mot föregående år. Men det snabbväxande fintech-bolaget siktar på över 25 000 betalande kunder varje månad vid utgången av 2019.

Samlingsnamnet för Northmills försäkringar under Rebill är [Reassure](#) och låneskyddet som nu lanseras är utvecklad för att anpassa sig efter varje kunds unika behov och hjälper kunder om de drabbas av exempelvis sjukdom eller ofrivillig arbetslöshet.

– Vi har genomfört långsiktiga investeringar i vår avancerade och egenutvecklade teknikplattform vilket innebär att vi kan skapa väldigt konkurrenskraftiga och skräddarsydda produkter och samtidigt stå rustade för att vara med och skapa framtidens försäkringsprodukter, säger Hikmet Ego, Vd och medgrundare på Northmill.

I praktiken innebär låneskyddet att kundens månadsbetalningar tas över av försäkringen under skadeperioden upp till tolv månader. Det gör det möjligt för kunden att bibehålla sin levnadsstandard även om oväntade händelser sker.

– Vi har sett att våra försäkringsprodukter är väldigt uppskattade och vi är glada att kunna fortsätta skapa stabilitet och trygghet för våra kunder. Vi kan alla drabbas av kriser och motgångar i livet och att säkra upp ifall något inträffar är att skaffa sig en extra trygghet i tillvaron, säger Simon Nilsson, Chief Customer Officer och produktägare för försäkringar på Northmill.

Sedan 2017 har Northmill framgångsrikt etablerat sin försäkringsverksamhet och Simon Nilsson ser det som en viktig byggsten i företagets fortsatta internationella tillväxtresa.

– Precis som finansbranschen är försäkringsbranschen en traditionell industri som behöver förändra sig och gå mer mot individanpassade och personliga produkter. Ett exempel på det är olika *pay-per-day* produkter. [Vi tittar ständigt på ny teknologi](#) och tror att vi på sikt kan vara med och stöpa om och utmana försäkringsbranschen på samma sätt som vi är i färd att göra med finansbranschen. För oss har tekniken alltid varit central och vi är övertygade om att ny teknologi kommer kunna skapa ännu bättre produkter för framtidens försäkringstagare, säger Simon Nilsson.

För mer information, vänligen kontakta:

Oliver Hofmann, PR & Communications Lead, Northmill
+46 768 786 163
oliver.hofmann@northmill.se